

激戦エリア 勝ち抜くポイントは?

金利の先高観や物価の上昇懸念を背景に、首都圏の分譲マンション市場は活況を呈している。不動産経済研究所(新宿区)によると、2013年1月から5月までのマンションの平均月間契約率は78.1%で、好不調の目安とされる70%を大きく上回る。10~12年の直近3年間の年間供給戸数は4.5万戸程度だったが、マンション市場調査会社・トータルブレイン(港区)の久光龍彦社長は「ことしは10%以上増え、5万戸台になる」とみる。しかし供給増に伴い、利便性のよいエリアでは過剰感の顕在化が懸念される。激しい競合環境にある中、デベロッパーはどのような戦略で市場に立ち向かうのか。

首都圏分譲マンション市場

トータルブレインによると、マンションの売れる要素は①立地②価格③商品企画④需給バランスの4点。中でも駅に近い、人気のアドレスというように立地のよい物件は「圧倒的に強い」



(久光社長)。近年はマンションの強みである利便性を求め、物件の好立地化が進んでいるという。

ただ、供給が集中するエリアでは事業主が販売に苦戦する傾向もある。例えば超高層物件を中心に大量供

ル(中央区)と野村不動産(新宿区)が6月末に販売を始めた「キャピタルゲートブレイス」(中央区)。大手2社JVが激戦エリアに投じた53階建て702戸の超大型タワーの売れ行きを、不動産・建設業界は注目し

都心回帰の流れは続くともみられ、東京湾岸での供給は増える見通し。三井不動産は年間1000戸程度を継続的に供給する考え。現在は自社単独での湾岸開発を有していない野村不動産は「用地を積極的に取得す

新駅開業で交通利便性が向上、街は台地上に形成された複合開発で津波や液状化の心配が小さいとされ、広域的に集客している。ところが、周辺のJR南武線沿線は事情が異なる。久光社長によると、集客は

立地・価格戦略が重要に

給が続く東京湾岸エリア(中央・江東区)。久光社長によると、東日本大震災の発生以降、集客エリアは地元中心に狭まり、活況を取り戻すには価格調整が必要だと指摘する。

三井不動産レジデンシャル

ている。当の2社は、▽月島駅直結▽銀座1・5区△商住一体の複合開発といった特徴で他物件との差別化に自信を見せる。津波や液状化に対する顧客の懸念(問い合わせ)も「想定したほどではない」と言う。

「と意欲的だ。一方、供給過剰感を物ともしないエリアが武蔵小杉。大量供給下でも分譲単価は上昇を続け、1坪当たり270万円超と「過去最高水準にある」(トータルブレイン)。JR横須賀線

地元中心で、顧客の購入体力を見極めた上での価格設定が求められる。特に供給過剰なエリアでは、今以上に鉄道沿線・駅の魅力を意識した立地・価格設定が必要になると指摘している。